

## **REPENSANDO A ADVOCACIA: A ATUAÇÃO EXTRAJUDICIAL DO ADVOGADO NEGOCIADOR**

Por Saulo Álvares Carvalho de Jesus

Vice-Presidente da Comissão de Mediação, Conciliação e Arbitragem da OAB/SE

Não deve ser novidade para você que vivemos um contexto de abarrotamento do Judiciário. Dados do Conselho Nacional de Justiça - CNJ indicam um estoque de quase 100 milhões de processo tramitando no Judiciário brasileiro.

Por óbvio, esses números sinalizam algo positivo, que é o fato de que mais e mais brasileiros têm obtido acesso facilitado à busca dos seus direitos. Por outro lado, no entanto, é inegável que a estrutura estatal hoje não detém os recursos para dar vazão a tantas demandas de modo efetivo.

Neste contexto, é preciso trazer discussões inovadoras. É preciso provocar o debate sobre como amenizar a situação caótica experimentada no dia a dia forense. Caótica em particular no que se refere aos prazos de conclusão das demandas em trâmite. É preciso que se tome consciência de que aguardar três, quatro anos para se obter uma sentença não é nada razoável.

A advocacia possui um papel de relevância extrema neste contexto, afinal, é por meio dela que tais demandas são propostas. É preciso que a advocacia repense o seu modelo de trabalho, comprometendo-se, inclusive, com a luta pelo uso mais racional do Judiciário.

### **Como isso pode acontecer?**

Primeiro, é preciso que a advocacia passe a considerar com mais naturalidade a sua atuação extrajudicial. Nosso espaço aqui é muito curto, mas tentarei sintetizar um pouco este pensamento.

Imaginemos inicialmente que o trabalho clássico do advogado repetidor de teses jurídicas está com os dias contados. Basta considerar a atuação - já bastante forte - dos robôs baseados em inteligência artificial que integram as grandes bancas, especialmente fora do país. Não tardará para que esta tecnologia esteja acessível ao grande público e de certo que

uma máquina é bem capaz de pesquisar teses e até mesmo analisar perfis de julgadores, apresentando tendências de resultados jurídicos com uma precisão matemática.

Tomando este cenário como base, a advocacia precisa se redefinir. É preciso trazer para o dia a dia o conceito de empreendedorismo, através do qual, segundo o professor Robert D. Hisrich, é possível “*criar algo diferente e com valor*”. Empreendedorismo não é necessariamente o exercício de uma atividade comercial, como muitos tendem a pensar num primeiro momento. Empreendedorismo é um estilo de vida baseado em comportamentos proativos, assertivos e autorresponsáveis. O empreendedor não lamenta a sua sorte, ele constrói a própria sorte.

Sendo assim, é preciso que a advocacia busque enfrentar o cenário de abarrotamento do Judiciário e as ameaças externas advindas da tecnologia com criatividade. Obviamente sempre tomando as balizas do Código de Ética como parâmetro de atuação, mas buscando soluções inovadoras, ainda não pensadas ou executadas.

Por que não tentar negociar extrajudicialmente com o advogado da outra parte uma solução para o impasse? Por que aguardar apenas a assentada em audiência para pôr essa negociação em prática? Por que não ganhar tempo? Via de regra o cliente quer a solução do seu problema, ele não se importa necessariamente com detalhes processuais e procedimentais pouco práticos.

Repito, nosso espaço aqui infelizmente não permite uma digressão temática além desta que estamos fazendo, mas o intuito é provocar insights para você que lê. Temos um cenário complexo diante de nós, mas temos também mais recursos do que nunca para inovar e encontrar soluções para os desafios contemporâneos.

É tudo uma questão de escolha.

Sucesso!